



# **FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS  
INTERNACIONALES**

**ESTRATEGIAS COMPETITIVAS EN COSTOS Y EXPORTACIÓN  
DEL CAFÉ DE CHANCHAMAYO AL MERCADO DE ESTADOS  
UNIDOS 2009-2013**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**AUTORA:**

**ARANDA MENDOZA, INDIRA JAHAIRA**

**ASESOR:**

**Mgtr. CONDOR SÁNCHEZ, EDUARDO**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN  
COMERCIO INTERNACIONAL**

**LIMA - PERÚ**

**2014**

### **Dedicatoria**

Dedico este trabajo a mis padres porque son los seres más sagrados en mi vida, los principales motivadores y formadores, porque confiaron en mí para lograr mis objetivos.

### **Agradecimiento**

En primer lugar agradezco a Dios por existir y darme las fuerzas necesarias para seguir adelante y guiar mi camino a convertirme en toda una profesional.

Agradezco a mis padres y familiares que me apoyaron durante toda esta etapa de la universidad y a todas las amistades que siempre estuvieron conmigo brindándome su apoyo incondicional y formando parte de su tiempo, además confiaron en mí para seguir superándome para llegar a terminar esta primera etapa de mi vida universitaria.

### **Declaratoria de autenticidad**

Yo, Indira Jahaira, Aranda Mendoza con DNI N°47041555 a efecto de cumplir con los criterios de evaluación de la experiencia curricular de Desarrollo del Proyecto de Tesis, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento y omisión, tanto en los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Lima, 18 de noviembre del 2014.

Indira Jahaira, Aranda Mendoza

## **Presentación**

Al iniciar esta investigación logré identificar la relación existente entre las estrategias competitivas en costos y la exportación del café de Chanchamayo al mercado de Estados Unidos por la empresa Britt Perú S.A.C. en el periodo 2009 al 2013.

Esto debido a que la empresa Britt Perú S.A.C. es la empresa líder en el mercado peruano, en la producción, proceso, acopio y venta del café en grano y molido y otras presentaciones que requieren el mercado internacional, aproximadamente la tercera parte de su producción general está destinado a la exportación del mercado de Estados Unidos.

Para probar tal hipótesis se recopiló datos de la Asociación de Exportadores del Perú (ADEX), de la Superintendencia Nacional de Aduana y Administración Tributaria (SUNAT) y del Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SISCEX) quienes son una de las instituciones más confiables para obtener datos como del sector agrícola, el cual avala si las exportaciones están en declive o subida de distintos productos del Perú para realizar el comercio internacional.

La presente investigación se presenta en seis capítulos.

El capítulo 1 se inicia con una breve introducción, luego se plantea el problema de investigación, asimismo se realiza la hipótesis y para finalizar definiremos nuestros objetivos.

En el capítulo 2 se realiza el marco metodológico, que contiene las variables, la operacionalización de las variables, la metodología, el tipo de estudio, el diseño, la población, la muestra y el muestreo, las técnicas e instrumentos de recolección de datos, métodos de análisis de datos y por último los aspectos éticos.

En el capítulo 3 se interpretará los resultados de la investigación, según la relación que tuvo las variables estudiadas.

En el capítulo 4 se realiza la discusión, mediante una comparación de los resultados de la investigación con los resultados de los antecedentes, para ver si se coincide o se discrepa.

En el capítulo 5 hacemos las conclusiones de lo que hemos llegado con nuestra investigación.

En el capítulo 6 se plantea las recomendaciones que se ha obtenido de los resultados, las discusiones y las conclusiones, mejor dicho es como un análisis de todo ello para dar dichas recomendaciones.

La tesis se completa con las referencias bibliográficas y anexos correspondientes.

Mediante una breve introducción aprovecho para agradecer a los profesores que me han acompañado en toda mi carrera profesional porque todos han aportado en mi formación, dentro de ellos al asesor metodológico de mi tesis Carlos Choquehuanca Saldarriaga, porque con su conocimiento, experiencia y su tiempo me permitió que termine con éxito este presente trabajo.

También aprovecho para agradecer a todos mis amigos de la universidad con quienes compartí

tantos momentos hermosos de alegría así también de tristezas, fueron tantas anécdotas que siempre la recordaremos, gracias a ellos que me enseñaron a trabajar en equipo y estar siempre unidos apoyándonos el uno al otro, siendo esto una fase importante para nuestro desarrollo personal y profesional de nuestras vidas.

## Índice

	Pág.
Dedicatoria	02
Agradecimiento	03
Declaratoria de autenticidad	04
Presentación	05
Índice	07
RESUMEN	08
ABSTRACT	09
I. INTRODUCCIÓN	10
1.1 Problema	20
1.2 Hipótesis	20
1.3 Objetivos	20
II. MARCO METODOLÓGICO	21
2.1 Variables	21
2.2 Operacionalización de variables	21
2.3 Metodología	21
2.4 Tipos de estudio	21
2.5 Diseño	21
2.6 Población, muestra y muestreo	21
2.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	21
2.8 Métodos de análisis de datos	21
2.9 Aspectos éticos	22
III. RESULTADOS	23
IV. DISCUSIÓN	40
V. CONCLUSIONES	41
VI. RECOMENDACIONES	42
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	43
ANEXOS	45

## **RESUMEN**

El objetivo de esta presente investigación fue determinar la relación que existe entre las estrategias competitivas de costos y la exportación del café de Chanchamayo al mercado de Estados Unidos por la empresa Britt Perú S.A.C. en el periodo del 2009 al 2013.

En los resultados de la investigación se mostró la relación que existe entre los indicadores de cada variable, no obstante se pudo observar como se viene desarrollando las estrategias competitivas de costos del café en grano y molido, de igual manera con las exportaciones del café en grano y molido en lo que es volumen y valor de exportación.



### **ABSTRACT**

The objective of this research was to determine the relationship between competitive strategies of costs and exportation of the coffee of Chanchamayo to the USA market by the company Britt Perú S.A.C. in the period 2009 to 2013.

In the results the relationship is between the indicators of each variable is displayed, however can be seen as being developed by the competitive strategies of costs of the coffee beans and ground, similarly to exports, what is the volume and value of exports.